

בסופו של דבר, להצלחה במכירות."

אתגרי 2013

בתקופה של אתגרים ניהוליים באה לידי ביטוי היכולת שלנו להתאים פתרון ניהולי מותאם אישית ללקוח, בעלויות נמוכות ובדגש על ייעול. השילוב של יעצנים מומחים עם צוות פיתוח מנוסה ומערך הכשרות מתקדם, יחד עם ליווי שוטף ללקוחות מאפשרים לנו להעניק ללקוחותינו את המענה המיטבי ביותר, בסביבה טכנולוגית מגוונת בעלת צרכים משתנים, לאורך זמן וכל אלו מהווים מתכון בטוח להצלחה.

למידע נוסף על פעילות Experis BI:
<http://www.experis.co.il/hi-tech-bi>

הוא ביקש לקדם. השלב הבא היה להעביר לכל רמות הארגון הרלוונטיות שיש לעשות מאמצים למכור יותר ממוצר זה. עם הגישה שלנו ל-BI והמערכת שנבנתה הלקוח, ללא צורך בעזרה של מפתח או של יחידת ה-IT, הצליח בזמן מיידי לשדר לשטח את הצורך החדש, כשהמנהלים עוקבים באופן מקוון אחר מימוש היעד החדש.

ברשת קמעונאית אחרת, אפשרה המערכת שלנו להעביר לשטח את הצורך במכירת מוצר של חברה מסוימת - דבר שהוביל להשגת יעד המכירות שנקבע וזיכה את הרשת בבנוס גבוה. כיום, תהליך זה מתבצע גם מול ספקים אחרים, כך שרווחי הרשת מושפעים ישירות מהשימוש במערכת", אומר צרפתי וחותם בכך כי לא מדובר בהצגת נתונים סטטיסטיים ויפה, אלא מערכת BI חכמה שמאפשרת לקחת תובנה של מנהל ולתרגם אותה מיידית לפעולה.

מהם הדגשים החשובים עבור ארגון בעולם ה-Big Data?

"הדגש הוא להיות מכוונים וממוקדים. ארגון צריך להגדיר מה דרוש לו; מה באמת יסייע לו להשיג את יעדיו מתוך אינסוף המידע שניתן לצבור. הבאז סביב נושא הביג-דטה מזכיר לי את הימים בהם הקמנו מחסני נתונים ארגוניים כאשר התפיסה הייתה טיפול במסות של נתונים ללא מיקוד או מטרה מוגדרת. מהעיסוק בנושא נראה כאילו ה-HADOOP היה נפוץ מאד ומעולם וכולם משתמשים בו לתרגום הנתונים הגדולים שלהם לפנינים נסתרות של תובנה תוך הצגתן בכלים חזותיים יפים. המציאות היא שמימושה של תפיסה זו עדיין בחיתוליה ויש עוד להגיע לרמה נוספת של בגרות עם הפתרונות עד אשר ייתנו לנו את עומק התובנה וקלות השימוש כפי שמספקים פתרונות ה-BI מעל מקורות הנתונים המסורתיים."

בנושא ביג-דטה אנחנו ממליצים אם כך לבצע כניסה הדרגתית ומתונה תוך בחינה של יתרונות התהליך לארגון. החשיבות הגדולה אותה מביאה בשורת הביג-דטה לארגונים בין השאר היא התובנה שאין להסתפק בידע הקיים במערכות הארגוניות. לשם יצירת ערך עסקי אמיתי יש להעשיר את המידע הארגוני במידע נוסף חיצוני למערכות המסורתיות. גם כאן אנחנו מאמינים שפרויקטים גדולים יכולים להתחיל בהצלחות קטנות. לדוגמה, במסגרת פרויקט אצל לקוח שלנו, העשרנו את המידע שלו בנוגע לפריסת שירותי המתחרים על ידי איסוף המידע מאתרי האינטרנט של ארגונים מתחרים. אצל לקוח נוסף בתחום האינטרנט ייצרנו מערך מידע לתחקור יעילות תהליכי השיווק במנועי חיפוש ורשתות חברתיות וקישורם לתהליכי המכירה במוקדים. בפרויקט מסוג זה אנחנו מתחברים לרשתות מנתחים קמפיינים ואת היקפי הלידים שנכנסים, ובדקים את ה-ROI קרי איך הפעילות מתורגמת,

באמצעות מספר פרויקטים מובילים שביצעה Experis BI לאחרונה. "בארגון גדול בו התבקשנו להקים פתרונות שיסייעו בתהליכי המכירה", מספר צרפתי, "Experis BI בירה תחילה עם הלקוח את האסטרטגיה העסקית והמטרות, וסייעה בהפקת סט המדדים הנדרשים. הרעיון היה לא רק לבנות מכוון שיציג מצב דיכטומי של אדום או ירוק, אלא לשלב את המערכת כבר בשלב התכנון כאמצעי עזר לקביעת היעדים ולניהול הדיאלוג בין רמות ההנהלה השונות. קביעת היעדים הינה תהליך מורכב המבוסס בין השאר על תחזיות עתידיות לאור נתוני העבר אולם מודלים אלה מתעלמים מן השינויים במציאות של כלל הארגון או של יחידות מסוימות בארגון."

בתקופה של אתגרים

ניהוליים באה לידי

ביטוי היכולת שלנו

להתאים פתרון ניהולי

מותאם אישית ללקוח,

בעלויות נמוכות ובדגש

על ייעול.

הפתרון אותו פיתחנו אפשר להנהלת הארגון לייצר המלצת יעד לכל היחידות בהתבסס על נתוני העבר, ובתהליך של דיאלוג בין הנהלות בוצעו עדכונים ליעדים בין היחידות השונות בהתאמה למציאות העסקית בה הן מתפקדות. החלוקה מחדש מבוצעת בצורה מבוקרת תוך הקפדה על עמידה ביעד הארגוני שנקבע בנוסף, נדבר חשוב בהשגת היעדים הוא חיבור של ההנהלה לשטח. כלומר, נדרש להנגיש את היעדים והמדדים להשגתם עד רמת העובד הרלוונטי, בין אם זה סוכן מכירות או נציג המוקד. המטרה לייצר קשר בין החלטה שהמנהל קיבל לאיש בשטח שאמור לממש אותה", מספר צרפתי ומדגיש כי במקרים רבים המערכת של Experis BI מאפשרת העצמה של המנהל או המשתמש העסקי כדי שהוא יוכל לייצר בעצמו רכיבי יעד חדשים ולהפיץ אותם באופן מהיר לכל רמות הארגון.

דוגמה לפרויקט נוסף עליו מספר צרפתי בוצע בארגון שעוסק בתחום הקמעונות. "הארגון אומנם קבע את יעדי המכירה שלו בתחילת השנה, אבל באמצע השנה הוא מצא שהוא "תקוע" עם מלאי של מוצר מסוים אותו